8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

# Эффективная работа с дебиторской задолженностью и взыскание долгов. Новые технологии работы с проблемными долгами

В результате прохождения обучения участники будут знать, как управлять дебиторской задолженностью в текущей экономической реальности и минимизировать риски, как цифровизировать работу по оценке платежеспособности, как не допустить возникновения просроченных долгов, как провести переговоры по формированию имиджа приоритетного поставщика, как вести сложные переговоры и добиваться возврата долгов, как повысить эффективность исполнительного производства.

**Дата проведения:** Открытая дата

**Вид обучения:** Семинар

**Формат обучения:** Дневной

**Срок обучения:** 2 дня

**Продолжительность обучения:** 16часов

**Место проведения:** г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

**Для участников предусмотрено:**

Методический материал, кофе-паузы.

**Документ по окончании обучения:** Сертификат об участии в семинаре.

## Для кого предназначен

Руководителей,коммерческих и финансовых директоров, руководителей и менеджеров отделов продаж, финансовых аналитиков, кредитных контролеров.

## Цель обучения

Систематизировать знания участников по управления дебиторской задолженностью, передать инструменты по профилактике и взысканию, как просроченных, так и безнадежных долгов.
Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

# Программа обучения

**День-1.**

**Организация работы с-дебиторской задолженностью на-предприятии.**

- Что необходимо включить в-кредитную политику организации для координации работы подразделений, связанных с-дебиторской задолженностью (продажи, финансы, безопасность, юридический блок).
- Как оптимизировать процесс работы с-дебиторской задолженности для роста его результативности.

- Как мотивировать менеджеров по-продажам к-профилактике и-возврату долгов.
- Какие отчеты использовать для контроля уровня дебиторской задолженности и-своевременной реакции на-ее-возникновение.

**Оценка платежеспособности и-«скоринг дебиторов».**

- Какие показатели включить в-методику «скоринга» потенциальных и-действующих дебиторов.
- Какие индикаторы использовать для выявления финансовых проблем у-клиентов на-ранних этапах.
- Как выделить в-клиентской базе «группу риска».
- Какие источники информации использовать для оценки платежеспособности клиентов, как России, так в-других странах.
- Как использовать методов OSINT для поиска необходимой информации о-клиентах.
- Как цифровизировать работу по-оценке платежеспособности и-«скорингу» (в-том числе с-использованием искусственного интеллекта).

**Профилактика возникновения просроченной дебиторской задолженности.**

- Как войти в-список приоритетных поставщиков, которым платят в-первую очередь.
- Что делать при взаимодействии с-«группой риска»-— потенциальными неплательщиками.
- Какие инструменты обеспечения обязательств (поручительства, банковские гарантии, факторинг, лизинг, аккредитивы и-т.д.) использовать для профилактики просроченных долгов.
- Как автоматизировать напоминания о-задолженности, исходя из-платежной дисциплины клиентов.

**Переговоры по-возврату долгов.**

- От-ориентации на-удержание клиента к-ориентации на-возврат денег: как ужесточать переговоры с-каждым этапом просрочки долга.
- Как эффективно вести переговоры по-возврату просроченных долгов, не-«передавливая» клиентов.
- Как контактировать с-разными сотрудниками организации-дебитора по-поводу платежей.
- Использование «голосовых» роботов для первичных переговоров с-должниками.
- Как получать у-клиентов обязательства о-сроках погашения долгов.

**Типы неплательщиков.**

- Какие стратегии использовать при работе с-разными типами должников.
- Какие способы реструктуризации долга использовать с-разными типами должников.

**Длительная задержка платежей.**

- Как создавать дискомфорт для должников.
- Какие стимулы использовать для ускорения погашения долгов.
- Приемы ведения переговоров о-возврате долгов.
- Как работать с-типичными отговорками и-уловками должников.
- Как использовать ультимативные требования к-должникам.
- Каким образом грамотно перейти к-другим методам взыскания долгов (суд, банкротство).

**День-2.**

**Повышение эффективности взыскания проблемной задолженности на-стадии исполнительного производства и-банкротства.**

- Организация процесса взыскания на-предприятии-— что требовать от-подчиненных.
- Регламентация процесса взыскания задолженности с-рассмотрением примера регламента.
- Участие экономических подразделений компании в-процессе взыскания задолженности.
- Юридические и-легальные неюридические способы взыскания долгов.
- Основные условия эффективной работы по-исполнению судебных решений: активная помощь судебным исполнителям, упрощение исполнения обязательств должником.
- Банкротство-— поиск имущества банкротов и-понуждение контролирующих лиц банкрота вернуть деньги.
- Взыскание с-должников, уехавших на-ПМЖ в-ЕС, США или Канаду.

**Планирование эффективных взысканий. Стратегия взыскания.**

- Расширенный претензионный порядок работы с-долгами.
- Сбор информации, помогающей взысканию.
- Поиск ключевых точек воздействия на-должника, чтобы он-захотел отдать долг именно Вашей компании.
- Выстраивание коммуникации с-должником, выход на-лиц, принимающих решение о-возврате долга.

**Тактика ведения взыскания.**

- Разбор практических кейсов с-юридически безнадежными долгами, когда деньги были возвращены.
- Типовые документы расширенного претензионного порядка решения долговых споров (Уведомление о-начале информационного (PR) сопровождения взыскания, письма контрагентам, ассоциациям и-союзам, переписка с-контролирующими органами, включая, ИФНС и-т.д.).
- Публичные мероприятия в-рамках программы взыскания.

- Правовые рамки для расширенного претензионного порядка. Как отвечать должникам на-обвинения в-причинении вреда деловой репутации, клевете или вымогательстве.
- Отсечение коррупционного прикрытия должника служб собственной безопасности госорганов.

# Преподаватели

## ИВАНОВ Николай Сергеевич

Заместитель генерального директора ЗАО «Независимое Долговое Агентство» (IDMA), бизнес-тренер по вопросам организации работы с проблемной корпоративной задолженностью.

Эксперт в области корпоративного коллекторства. Сфера профессиональные компетенции: рестуруктуризация и взыскание корпоративной задолженности, создание служб взыскания и коллекторских агентств, управление дебиторской задолженностью.

## ГОРБАЧЕВ Максим Николаевич

Эксперт по b2b-продажам. Совладелец ИТ-сервиса для автоматизации продаж. Входит в десятку лучших тренеров сферы продаж по рейтингам журнала «SALES BUSINESS/Продажи» и ТОП-20 тренеров по продажам интернет-портала SalesPortal.ru/ журнала «Treningo». 23 года в продажах и маркетинге. Реализовал сотни проектов по развитию продаж и корпоративному обучению на предприятиях, работающих на корпоративных и промышленных рынках.

**Сфера профессиональных интересов:**

- Управление продажами.
- Настройка и оптимизация бизнес-процессов.
- Внедрение CRM систем.
- Организация отдела продаж с нуля, а также организация удаленного отдела продаж.

**Публикации:**

Соавтор бестселлеров «О.Т.К.АТ. – Особая Техника Клиентской АТтракции», «Переговоры об откате» и книг «Разведтехнологии в продажах», «Эксплуатация торгового персонала», «Как провести тренинг продаж». А также автор многочисленных публикаций в профессиональных изданиях «Sales Business/Продажи», «КоммерсантЪ-Деньги», «Маркетинг менеджмент», «Управление продажами», «Управление сбытом», «Бизнес-журнал», «Деловой квартал» и т.д.

**Корпоративные клиенты:**

Среди корпоративных клиентов (число компаний-клиентов превысило 200): Компания «Siemens», Компания «SONY», Компания «Grunfos», Компания «Камаз», компания «Мегафон», компания «Ростелеком», компания «Caparol», «Верофарм», Компания Пивоваренная компания "Балтика", компания "RSI" (холдинг "R-Style"), ЗАО "Висма" (ТМ "Архыз"), компания "НОРБИТ" (Холдинг "ЛАНИТ"), компания "Русский Проект" , компания «Торговый дизайн», НПП «Гарант», «МДМ-Лайт» (ГК «МДМ»), 1С-Форус, компания «Rotork», компания «Мосдизайнмаш», Комбановый завод «Ростсельмаш», «Донской табак», компания «Апполо», компания «АКЕ-РУС», компания «Бунге», компания «Энфорта», компания «Бизон», «ЗапСибКомБанк».

**Примеры выполненных проектов:**

- Производитель вентиляционного оборудования. Сформирована политика регионального развития. Проведена оптимизация бизнес-процессов в отделе продаж. Автоматизирован документооборот внутри компании. Обучены менеджеры по продажам. В течении 1 года произошло увеличение продаж на 67%
- Розничная сеть продаж металлопластиковых окон на юге России. Стояла задача перехода от продукции в низкоценовой сегменте в среднеценовой сегмент. Внесены изменения в модель продаж. Проведено обучение руководителей, менеджеров по продажам, замерщиков. Создан учебный видеофильм для обучения новых сотрудников и система оценки знаний. Удалость добиться увеличения среднего чека на 34%
- Торговая компания (продажи канцтоваров), региональный лидер на своем рынке. Проведена стратегическая сессия. Выполнена оптимизации бизнес-процессов продаж. Автоматизированы ряд функций. Определены KPI. Подобраны руководители корпоративного отдела и торгового отдела. За год рост прибыли на стагнирующем рынке составил 32%
- Торговая компания (кабель, провод, электротехническая продукция). Проведена стратегическая сессия. Оптимизированы бизнес-процессы в отделе продаж. Внедрена CRM-система. Обучены менеджеры по продажам. Рост бизнеса в 2 раза за полгода
- Дистрибутор строительных и отделочных материалов. Внесены изменения в модель продаж. Оптимизированы бизнес-процессы в отделе продаж. Обучены менеджеры по продажам. Увеличение продаж на 48% за год
- Производитель банковский техники. Стояла задача увеличения продаж определенного оборудования. Разработаны стандарты презентации сложной техники. Подготовлены презентационные материалы для работы с клиентами. Проведено «смешанное» обучение, сочетающее дистанционные и аудиторные форматы, оценка знаний и посттренинговое сопровождение. Результат:

увеличение продаж оборудования на 19%